

щодо зміни саме в системі менеджменту підприємства, зачіпаючи лише поверхнево економічні чинники саме в аспекті витрат на адміністративний апарат.

Список використаних джерел

1. Вергелес Ю. В. Критерии оценки эффективности организационной структуры управления / Ю. В. Вергелес // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – 2005. – Вып. 65. – С. 321-326. – (Сер. Экономические науки).
2. Назарова Г. В. Організаційні структури управління корпораціями / Г. В. Назарова. – Харків : ХДЕУ, 2004. – 408 с.
3. Герасименко І. М. Оцінка ефективності системи управління підприємства в контексті організаційного розвитку [Електронний ресурс] / І. М. Герасименко, Н. В. Горбатовська // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. – № 4. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_4/Gerasimenko_411.htm.

ОЦІНКА ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В ЯКОСТІ ВИРОБНИЧИХ АУТСОРСЕРІВ

к.е.н., доц. Горова К. О., Зайцев В. Д.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Вітчизняні промислові підприємства мають значний потенціал розвитку. На даний момент в промисловості Україні налічується 420326 підприємств та 81850 приватних підприємців, що забезпечують робочими місцями 2334 тис. чоловік. Проте, більшість підприємств знаходиться в кризовому стані. Це пов'язано з відсутністю достатніх коштів на оновлення матеріальної бази, інноваційний розвиток та впровадження нових технологій. Коефіцієнт зносу основних засобів дорівнює 58%, лише 14,3% підприємств у 2017 році впроваджували інновації у свою діяльність, а частка інноваційної продукції склала лише 0,7% в загальному обсязі промислової продукції [1]. В результаті продукція вітчизняних промислових підприємств в більшості не є конкурентоспроможною на світовому ринку. Підприємства втрачають ринки збуту і не мають можливості для розвитку за відсутності достатнього обсягу інвестицій. Така ситуація потребує переосмислення організації їх діяльності та застосування новітніх форм кооперації та спеціалізації, однією з яких є аутсорсинг. На нашу думку, аутсорсинг сьогодні – це сучасна форма організації бізнесу, що сприяє глобалізації світової економіки та створенню потужних віртуальних організацій навколо головного підприємства, що володіє торговою маркою або брендом та надає усі інші бізнес-процеси, включаючи виробництво, стороннім виконавцям, що зацікавлені в успіху спільної справи нарівні з замовником, на довгостроковій, платній основі з метою забезпечення ефективності діяльності, підвищення конкурентоспроможності та стійкості підприємства, а також його гнучкості відповідно до поточних зовнішніх умов [2]. Формуючи довгострокові господарські зв'язки із замовниками, підприємства матимуть змогу перейняти провідний досвід, залучити новітні технології, підвищити кваліфікацію персоналу та забезпечити стабільний ринок

збуту своєї продукції.

Забезпечення успішного виходу українських промислових підприємств на глобальний ринок виробничого аутсорсингу потребує розробки науково-методичних рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств на ньому. Для цього необхідним є визначення основних показників привабливості підприємств регіону в якості виробничих аутсорсерів для іноземних замовників.

Аналіз літературних джерел показав, що проведені дослідження в цьому напрямку були присвячені переважно розробці та апробації методик оцінки привабливих для розміщення аутсорсингових замовлень регіонів. Серед них можна виділити рейтинг «Top 100 Outsourcing Destinations», що складається компанією Tholons, рейтинг, розроблений М. Міневичем та Ф. Дж. Рітчером, а також дослідження, що проводилися СЕЕОА (Central and Eastern European Outsourcing Association) [3-5]. Наведені методики враховують багато показників, серед яких оцінка трудових ресурсів, макроекономічні та законодавчі показники, умови ведення бізнесу, розвиненість інфраструктури, соціальне середовище, тощо, та спільним для всіх досліджень є врахування вартості аутсорсингових послуг та ризик їх передачі сторонньому виконавцю. Аналіз літературних джерел показав, що вченими було недостатньо уваги приділено питанню оцінки привабливості підприємств в якості виробничих аутсорсерів. До того ж оцінка здійснювалася переважно на макрорівні, а дослідження щодо визначення привабливості окремих підприємств як аутсорсерів взагалі не проводилася.

Можна стверджувати, що проводити оцінку привабливості підприємства як виробничого аутсорсера неможливо без оцінки привабливості регіону або країни в цілому. Визначення привабливості країни в якості виробничого аутсорсера повинно поєднувати в собі дослідження привабливості на поточний момент часу та потенційної привабливості. Потенційного замовника звісно цікавить, в яких умовах йому доведеться працювати після розміщення замовлення і як швидко він почне отримувати значний зиск від аутсорсингової угоди. Проте, аутсорсинг – це стратегічне партнерство. Особливо, коли справа стосується рішення про виробничий аутсорсинг, що пов'язаний зі значними інвестиціями, трансфером технологій та перерозподілом обов'язків у виробничому ланцюгу. Тому при оцінці привабливості аутсорсера необхідно використовувати показники, що характеризуватимуть як його поточний стан, так і потенціал. На нашу думку, усі показники слід розподілити на чотири основні групи: ресурси, інфраструктура, середовище та географічне положення. Останній показник набуває особливої важливості при виробничому аутсорсингу, оскільки замовника цікавитиме розташування аутсорсера відносно суміжних підприємств виробничого ланцюга та ринків збуту. Значну роль при прийнятті рішення про аутсорсинг гратиме зручність та економічність транспортування сировини, комплектуючих та виробів між підприємствами виробничого ланцюга. Тому зручне географічне

розташування країни та її індустріальних центрів, проходження через них транспортних коридорів значно підвищить шанси на отримання замовлення. Група показників, що оцінюватиме наявні ресурси, має включати показники, що характеризуватимуть наявні в країні трудові ресурси та їх очікувані зміни, наявні виробничі ресурси, що включають сировину, матеріали, доступність окремих комплектуючих, та наявні виробничі потужності існуючих промислових підприємств. Показники інфраструктури повинні охарактеризувати доступність та економічність транспорту та всіх видів зв'язку всередині країни. Особлива увага має приділятися вільному виходу до мережі швидкісного Інтернету. Показники середовища характеризуватимуть загальну ситуацію в країні, рівень корупції та тінізації, ефективність законодавчої бази, економічне та політичне середовище.

Після оцінки привабливості країни як регіону, сприятливого для розміщення замовлень на виробничий аутсорсинг, вже доцільно проводити оцінку привабливості окремого підприємства в якості виробничого аутсорсера. Пропонується проводити таку оцінку за показниками трудових ресурсів, матеріально-технічної бази та інноваційного потенціалу підприємства, а також досвіду виконання певних стадій виробничого циклу. Оцінка трудових ресурсів дозволяє визначити, чи достатньо у підприємства персоналу для виконання аутсорсингових завдань, чи володіє персонал необхідними навичками, досвідом та освітою, чи є потенціал підвищення кваліфікації персоналу, чи схильні працівники підприємства до навчання та підвищення кваліфікації. Для врахування ризиків замовника необхідно визначити також плинність кадрів та вікову структуру персоналу. Оцінка матеріально-технічної бази підприємства визначає, в якому стані знаходяться основні засоби підприємства, ступінь їх зносу, наявність необхідних виробничих потужностей для забезпечення виробничого процесу і можливості їх розширення. Також потенційний замовник може розрахувати, які додаткові інвестиції необхідно здійснити для приведення матеріально-технічної бази підприємства в необхідний йому стан. Оцінка інноваційного потенціалу необхідна для визначення готовності підприємства впроваджувати провідний досвід та новітні технології замовника. І звісно, значну роль грає досвід підприємства з виконання певних стадій виробничого циклу. Від результатів оцінки цього показника залежить, чи можливо надати підприємству на аутсорсинг весь цикл виробництва продукції, або окрему його частину, або лише складальні операції.

Розроблені в роботі рекомендації щодо оцінки привабливості підприємства в якості виробничого аутсорсера та визначення основних показників для її проведення дозволяють при виборі аутсорсера врахувати не тільки конкурентоспроможність підприємства на ринку аутсорсингу, але й привабливість регіону, в якому воно розташовано. Це дозволить міжнародним замовникам обрати виконавців, враховуючи і географічне положення, й умови ведення бізнесу в регіоні, і господарський стан та потенціал підприємства.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua
2. Горова К. О. Визначення поняття аутсорсингу в сучасних умовах глобалізації та віртуалізації економіки / К. О. Горова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : зб. наук. праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – 2014. – № 2 (7). – Т. 2. – С. 63-70.
3. Top 100 Outsourcing Destinations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.tholons.com
4. Minevich M. Global Outsourcing Report 2005 / M. Minevich, F. J. Richter. – New York : Going Global Ventures Inc., 2005. – 48 p.
5. IT Outsourcing News from Central and Eastern Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://itonews.eu>

ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УКРАЇНІ

Данилюк О. В.

Науковий керівник – к.е.н., доц. Куцик В. І.

Львівський торговельно-економічний університет

Організаційна структура управління – це форма поділу праці, що закріплює певні функції управління за відповідними структурними підрозділами апарата управління. У широкому розумінні задача менеджерів полягає в тому, щоб обрати ту організаційну структуру, яка найкраще відповідає цілям і задачам підприємства, а також внутрішнім і зовнішнім факторам, що впливають на неї. Найкраща структура – це та, яка найкращим чином дозволяє підприємству ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, продуктивно і доцільно розподіляти і спрямовувати зусилля своїх співробітників і, таким чином, задовольняти потреби клієнтів і досягати своїх цілей із високою ефективністю.

Для ефективного функціонування сучасних підприємств необхідні, перш за все, досконалі внутрішні зв'язки. Об'єднання різних частин підприємства в єдине ціле забезпечується організаційною функцією менеджменту.

Практичним результатом виконання організаційної функції є: затвердження структури виробництва, структури органів управління, схеми взаємозв'язків між підрозділами; регламентація функцій, підфункцій, робіт і операцій, встановлення прав й обов'язків органів управління та службових осіб; затвердження положень, інструкцій; підбір, розстановка кадрів і формування штатів працівників у керуючій та керованій системах.

Існує велика кількість визначень організаційної структури управління виробництвом і відрізняються вони за рівнем деталізації досліджуваного предмета.

Структура, яка відображає синтез взаємозв'язків різних елементів, що функціонують для досягнення встановленої мети, називається організаційною. Отже, організаційна структура будь-якої системи пов'язана з досягненням її глобальної мети.